

2. Карпов А. О. Возможен ли университет 3.0 в России? // Социологические исследования - 2018. - № 9. - С. 59-70.
3. Лефтерова М.И., Камаева С.С., Анисимов А.Н. Разработка состава и технологии таблеток дезлоратадина с использованием полного факторного эксперимента // Фундаментальные исследования – 2015. – № 3 – С. 2631 – 2636.
4. Нестеров А. В. Куда бредешь бакалавриат? Еще раз о компетенциях и компетентности// Компетентность. – 2016. – №1. – С. 4-8.
5. Нестеров А.В. Инновации: системный подход // Компетентность. - 2007. -№ 6 - С. 3-13. [URL: [http://www.labrate.ru/articles/nesterov\\_article\\_2007-2\\_innovation.pdf](http://www.labrate.ru/articles/nesterov_article_2007-2_innovation.pdf) ].
6. Ханнанов Т.Ш., Анисимов А.Н., Авдонина Н.Н., Камаева С.С., Лефтерова М.И. и др. Фармацевтическая композиция, содержащая дезлоратадин (варианты)// Патент РФ № 2537169.2014. Бюл. №36.

## **ВОЗМОЖНОСТЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ СПОСОБА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭЛАСТАЗЫ В РОТОВОЙ ЖИДКОСТИ**

Колчанова Н.Э., Карпук И.Ю., Окулич В.К.

*Учреждение образования «Витебский государственный ордена Дружбы  
народов медицинский университет», г. Витебск, Республика Беларусь*

**Актуальность.** В продвижении науки и инноваций одна из главных проблем – недостаточно развитая и несбалансированная структура сектора исследований и разработок, а именно разрывы в инновационном цикле и переходе от фундаментальных исследований через научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы к коммерческим технологиям. При этом отечественные научные учреждения, отдельные ученые и изобретатели столкнулись с совершенно новой для себя ситуацией, при которой результаты их интеллектуальной деятельности в виде НИОКР должны выступать в качестве товара на рынке технологий, когда нужно определять перспективные направления их коммерциализации, превращать их в товар, выбирать пути продвижения на рынок и получать в результате всех этих действий ощутимый коммерческий успех [3].

**Целью** являлось изучение возможность коммерциализации способа определения эластазы в ротовой жидкости.

**Материалы и методы.** Разработанный способ определения эластазы в ротовой жидкости при его реализации на рынке должен отвечать всем требованиям, предъявляемым к товару как элементу рыночного механизма, но при этом для результатов НИОКР существуют некоторыми особенности [1].

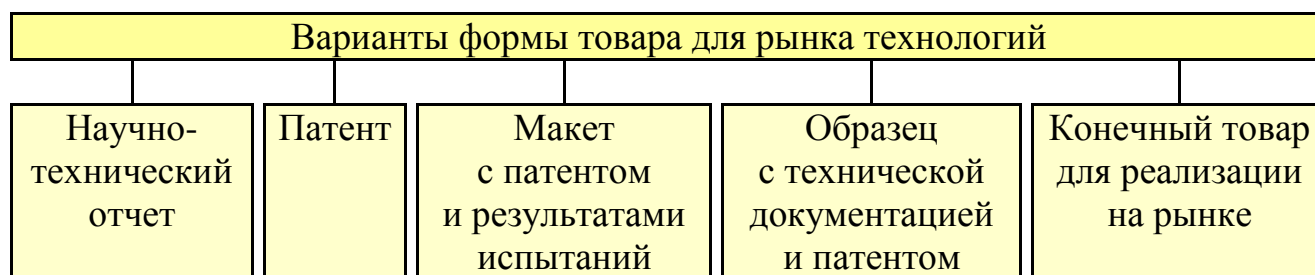


Рис. 1. Варианты формы товара на рынке технологий при продвижении научно-технических разработок.

Трансфер способа определения эластазы значительно повышает потенциал коммерциализации разработки. Началом трансфера разработки можно считать формирование технически реализуемой идеи, а завершением - доведение новой разработки до производства.

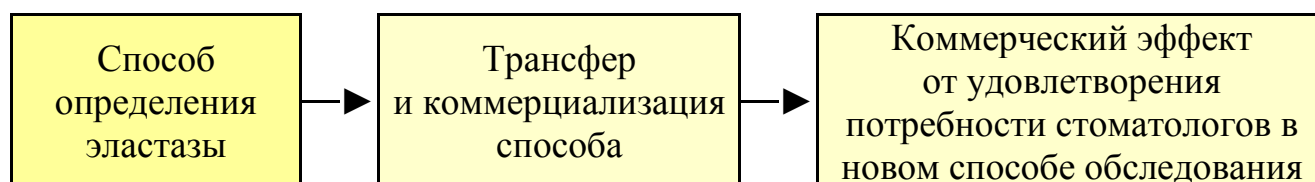


Рис. 2. Место трансфера и коммерциализации способа определения эластазы в процессе получения коммерческого эффекта от имеющегося научно-технического задела.

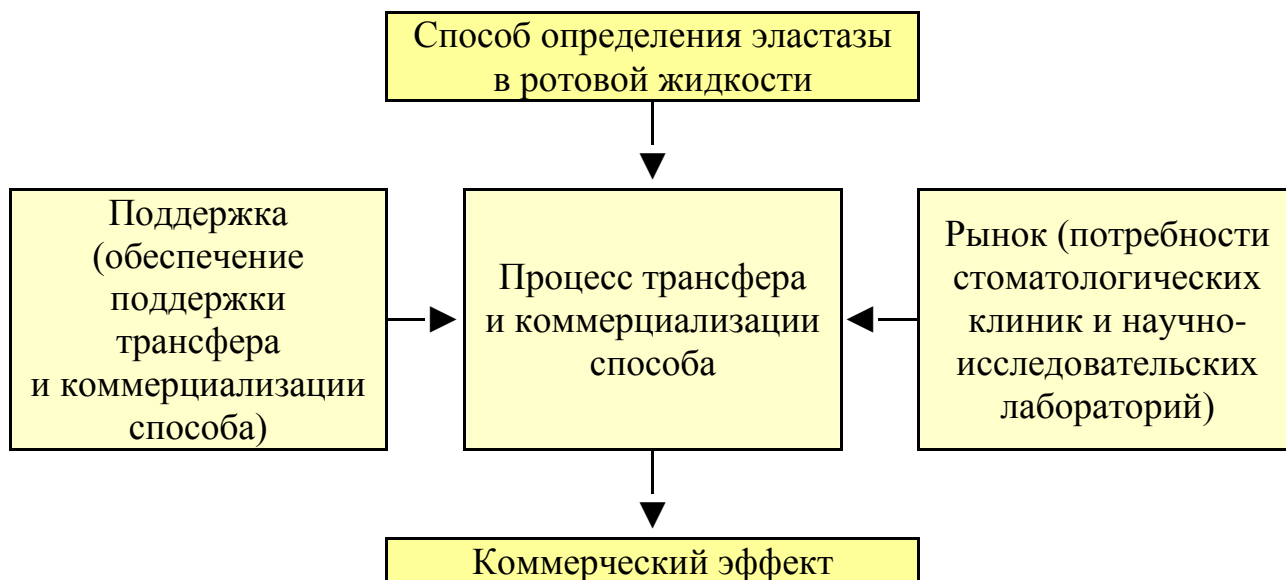
На практике трансфер и коммерциализацию способа определения эластазы возможно осуществить двумя основными способами:

1) «выталкивание на рынок» (techologi push) – разработчик отталкивается от имеющихся разработок и не столько приспосабливается к имеющемуся спросу на рынке, сколько пытается привлечь внимание к своей разработке и вызвать спрос на нее;

2) «втягивание на рынок» (marketing pull) – разработчик пытается определить возможный спрос на рынке (проведение маркетинга) и затем сориентировать на него разработку.

В данном случае способ определения эластазы в ротовой жидкости, является перспективной для коммерциализации научно-технической разработкой. Стоматологические клиники, в связи с большим количеством профильных пациентов, испытывают потребность во внедрении разработанного способа в практическое здравоохранение с целью повышения качества диагностики и последующего лечения. Если сравнивать с литературными данными, то в настоящее время наиболее распространен (но далеко не всегда эффективен) вариант, при котором исследователи и разработчики, обладая знаниями и информацией о научно-технических разработках, о новых технологиях, продуктах или услугах, готовы сами заниматься их коммерциализацией.

**Результаты и их обсуждение.** Коммерциализация имеющейся научно-технической разработки на стоматологическом рынке включает в себя как собственно процесс трансфера и коммерциализации во взаимодействии с потребностями и требованиями рынка, так и учет компонентов поддержки, способствующих этому процессу и получению коммерческого эффекта.



Основные трудности коммерциализации разработанного способа: превращение разработки в товар на стоматологическом рынке; разработка бизнес-плана и поиск партнеров и инвесторов среди учреждений здравоохранения; выбор формы коммерциализации на стоматологическом рынке.

В настоящее время наряду с общими характеристиками, присущими любому товару, способ определения эластазы ротовой жидкости имеет существенные преимущества: в первую очередь, является перспективной научно-технической разработкой; является новой и актуальной для стоматологического рынка, что подтверждается полученными двумя патентами; стоимость способа невысока, что связано с низкими затратами на используемые реактивы; в настоящее время способ определения эластазы является законченным и апробированным в клинике научно-техническим изобретением (имеется инструкция, утвержденная МЗ РБ); простота способа позволяет воспроизводить его в любой клиничко-диагностической лаборатории; способ является безопасным и экологичным, не требует инвазивных методов забора ротовой жидкости; конкурентоспособен на стоматологическом рынке; имеет возможность адаптации к требованиям конкретной лаборатории для персонализированного обследования пациента [1, 2].

**Выводы.** 1. Способ определения эластазы в ротовой жидкости, является перспективной для коммерциализации научно-технической разработкой, стоматологические клиники, в связи с большим количеством профильных пациентов, испытывают потребность во внедрении разработанного способа в

практическое здравоохранение с целью повышения качества диагностики и последующего лечения.

2. Существуют трудности коммерциализации разработанного способа в товар на стоматологическом рынке, для решения которых требуется проведение маркетинговых исследований, составление бизнес-плана, получение сертификата качества; проведение поиска актуальных коммерческих предложений, что позволит доказать научно-производственную и экономическую состоятельность разработки.

### **Литература**

1. Метод определения активности эластазы ротовой жидкости для диагностики гнойно-воспалительных заболеваний челюстно-лицевой области: инструкция по применению № 022–0415: утв. М–вом здравоохранения Респ. Беларусь от 23.12.2015 / Н.Э. Колчановой, В.К. Окулич, А.А. Кабанова, А.И. Гончарова, Д.Е. Корнеева : разработчик Витебский гос. мед. ун–т. – Витебск, 2015. – 5 с.

2. Способ диагностики воспалительного заболевания челюстно-лицевой области : положительный результат предварительной экспертизы на выдачу патента № a20170012 / В.К. Окулич, А.А. Кабанова, А.И. Гончарова, Н.Э. Колчанова. – Оpubл. 14.04.2017.

3. Kalchanava, N. E. Evaluation of the expression of oral liquid biomarkers in diagnostics of chronic periodontitis / N. E. Kalchanava, V. K. Okulich, B. B. N. Ferchichi // Biological markers in fundamental and clinical medicine. – 2017. – Vol. 1, N 4. – P. 25–27.

## **КОМПЕТЕНЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В ПОДГОТОВКЕ ВРАЧЕЙ-СТОМАТОЛОГОВ**

**Лехан В.Н., Заярский Н.И., Крячкова Л.В.**

*Государственное учреждение «Днепропетровская медицинская академия  
Министерства здравоохранения Украины», г. Днепр, Украина*

На кафедре социальной медицины, общественного здоровья и управления здравоохранением осуществляется подготовка студентов-выпускников по специальности «Стоматология» по дисциплине «Экономика здравоохранения» [1, 2, 3].

В современных условиях рыночной системы хозяйствования предпринимательская деятельность медицинских работников и учреждений не может быть эффективной без тщательно разработанного бизнес-плана. Формированию готовности работать на рынке стоматологических услуг служит внеаудиторное самостоятельное выполнение индивидуального задания, которое посвящается разработке бизнес-плана подготовки и открытия стоматологического центра (кабинета).

При определении структуры и содержания бизнес-плана рекомендуется придерживаться государственных рекомендаций [4], а также учитывать особенности предпринимательской деятельности в условиях трансформации здравоохранения. Содержание бизнес-плана определяется преобладающие цели его разработки: моделирование процесса управления бизнесом; стратегическое планирование и оперативное управление предпринимательской деятельностью; установление конструктивных отношений с партнерами; привлечение